

2021年3月期1Q決算
アナリスト・機関投資家向け決算説明 WEB 説明会 主な質問

2020年8月7日
セガサミーホールディングス株式会社
財務経理本部 IR部

- 開催日時 2020年8月5日(水) 13:00～
- 回答者：里見 治紀 (セガサミーホールディングス株式会社 代表取締役社長 グループCOO)
深澤 恒一 (セガサミーホールディングス株式会社 取締役 専務執行役員 グループCFO)

遊技機事業

Q：パチンコの新規則機に関しては撤去需要がなくてもニーズがあるのではと想定している。先日発表された「P 真・北斗無双 第3章」を中心としたパチンコ機の見通しについて伺いたい。

A：新規則機の新しいスペックである「遊タイム」は、現在市場投入が進んでおり、他社製品ではあるがユーザーの好評を得ていると聞いている。当社からも、パチンコ新規則機第一段の「P 交響詩篇エウレカセブン HI-EVOLUTION ZERO」を今週導入しており、結果は見極めていく必要があるが、現時点での期待感が高く、「P 真・北斗無双 第3章」についても、計画以上の販売を期待できる可能性もあるとみている。現在、市場での投入数が少ないこともあるが、「遊タイム」の機種はニーズの高さがうかがえるため、積極的な導入が進む可能性もある。

パチスロ6.1号機についても早ければ年内に市場に出てくる可能性がある。6.1号機はより短時間遊技に向けたスペックとなっている。

Q：遊技機の粗利率の見通しについて伺いたい。ジグ筐体の台数が増加することにより、目先の利益率は低下傾向と理解してよいか。

A：前期はリユース部材を積極的に投入するなどにより、利益率が大きく改善したが、今期は元々、コロナの影響がなくとも、前期比で利益率が下がる見込みだった。今期は、新作のジグ筐体採用を推進し、増やしていくフェーズと考えている。また、先日パチスロ機のEC販売を発表したところ、他社からも当社ECプラットフォームで販売をしたいといった希望があった。ジグ筐体採用については、他社からの引き合いなども出てきているため、今後も積極的に投入数を増やして将来的なりユースに繋げたい。

今期は、パチンコ遊技機において、利益率の高い盤面比率が下がるため、これも利益率が下がる要因の一つとなっている。

Q：最近、遊技機のEC通販を開始されたが、手続きが煩雑でやりづらいと聞いた。これが販売に影響することはあるのか。

A：元々、修理部品などの販売をECサイトで受け付けており、既に約8,000店舗近くのパチンコホールが契約をしている。このECサイトにおいて、新たに遊技機も購入ができるようになっただけであり、決済方法についても多様な決済に対応している。また、これまでFAXで注文を受けていたものを、ECサイトで受け付けることにより、販売における工数の削減にもなり、双方向でこれまでより手続きが煩雑になったとは考えていない。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q： 1Qのレポート販売が強くて驚いているが、計画を見ると今後スローダウンする前提となっている。これは2Q以降のスローダウンが実際に見えているのでこういう計画なのか、地域やプラットフォーム別の動向を含めて伺いたい。

A： レポート販売はステイホームが始まった2020年3-4月にかけて急激に伸び、それに合わせてセール等も行ったため、想定以上で推移した。3-4月は昨対倍くらいのレベルであったのが、6-7月では昨対の伸びが減速していることもあり、急激な伸びが継続するとは見ておらず、実勢に合わせて減少を見込んでいる。

プラットフォーム別では、これまで取り組んできたPC向けデジタルコンテンツのカタログの積み上げが効いている欧米のSteamが一番強い。

Q： Steamにおいて、「ペルソナ4 ザ・ゴールデン」の販売が好調だったが、今後新作を最初からSteam版でも販売することは考えているか。

A： 「ペルソナ4 ザ・ゴールデン」という以前PlayStation Vitaで販売したタイトルをリマスターして、今期Steamで販売したところ、ゲームの評価サイトにおける評価も高く、販売価格も安かったこともあり、想定を大幅に超える好調な販売となった。今後も、過去に発売したタイトルのSteamや新しいプラットフォームへの移植は積極的に進めたい。また、今後の新作においてはプラットフォームと交渉を行い、好条件で販売できる方法をタイトルごとに検討している。その中で、マルチプラットフォームを意識して最初からPC版を用意するなどの対応はしていきたい。

その他

Q： コスト削減目標150億円について、効果が出てくる時期はいつ頃か、また、可能な範囲で具体的にどういうことをしていくのかご説明をいただきたい。

A： 150億円の内訳の詳細については、2Q決算あたりには発表したいと考えている。時期については、今期中に施策を行い、主に来期に効果が出てくる想定をしている。コスト削減目標とは別の話だが、例えば事業や資産の売却などが今期中に進めば、今期に固定費削減効果が出る可能性もある。

Q： 先ほど、構造改革の実施によってブレークイーブンを目指していきたいとの発言があったが、それは来期についてのコメントということか。

A： 例えば資産の売却等が進めば、特別利益もしくは営業外収益等が出るため、そういったもので当期についても黒字を目指していければと考えている。

Q： 今期の見通しについて、想定されているベストケースでは営業黒字と想定してよいか。

A： 遊技機事業において、旧規則機の撤去が進み、ヒットが出るなど遊技機販売台数が想定以上に推移する場合や、コンシューマ分野におけるレポート販売が計画を大きく上回り、ゲーム本編・F2Pの新作などがヒットするほか、AM施設・AM機器・リゾートなどの損失幅が抑えられれば、ベストケースでは営業黒字を目指せないことはないと考えている。

以上